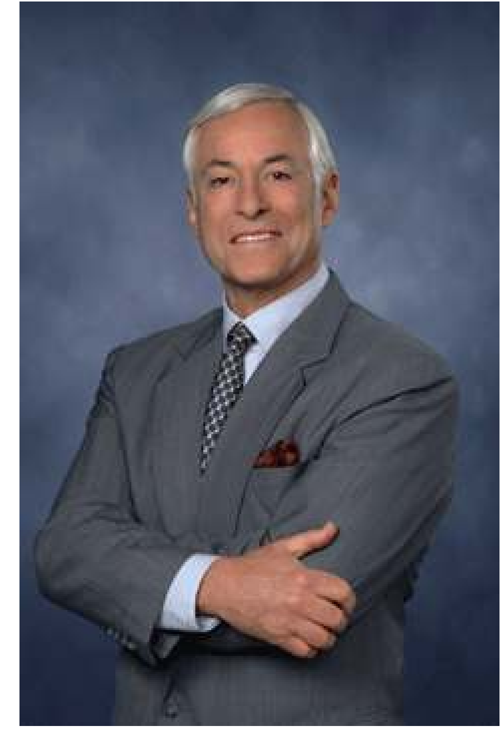
ترجمة براين تريسي



براين تريسي مستشار وكاتب ومُحاضر، صاحب محاضرات صوتية في مجال النجاح في عالم الأعمال، هي الأكثر استماعا إليها على مستوى العالم. براين كندي مواليد عام 1944، من عائلة فقيرة، لم يكمل تعليمه الثانوي، فانخرط في وظائف يدوية، وكان بيته في كثير من الأوقات سيارته. وعمره 20 سنة، أراد براين أن يرتحل حول العالم، وأن يعبر الصحراء الكبرى، وهو قاد سيارته من كندا إلى الولايات المتحدة ومنها – على ظهر سفينة شحن – إلى إنجلترا.

من إنجلترا شق طريقه عبر القنال الإنجليزي إلى فرنسا على ظهر دراجة هوائية وحتى أسبانيا وجزيرة جبل طارق، وهناك اشترك مع صديقين له في شراء سيارة لاند روفر ليقودوها عبر الصحراء الكبرى حيث كاد أن يموت أكثر من مرة،

حتى بلغ جوهانسبرج في جنوب أفريقيا، حيث عاش وعمل لمدة سنتين، ليعود بعدها إلى لندن، ليعمل فيها بعض الوقت، ومنها إلى ألمانيا، ليبدأ في 1968 رحلته البرية من إنجلترا وحتى سنغافورة، عبر أوروبا وتركيا وإيران وباكستان والهند، وماليزيا حتى سنغافورة، ومنها إلى تايلاند حيث عمل هناك لمدة عامين.

خلال **سنوات ثمانية**، عمل براين في قرابة **80** دولة، وسنحت له الفرصة لتعلم رياضة الكاراتيه على يد دكتور ألبرت شيفتزر، وتعلم فلسفتها وحكمتها، ما ساعده كثيرا على النجاح ودروبه في الحياة. في الثلاثينات من عمره، عاد براين ليدرس ويحصل على شهادته في الأعمال.

براين كثير القراءة في مجالات الإدارة والاقتصاد والتاريخ وعلم النفس والقادة والعظماء، ويتحدث أربع لغات. يؤمن براين بأن المرء منا يتحكم في مصيره، وأن الاجتهاد والعمل الشاق والمثابرة وتنظيم الوقت كفيلة ببلوغ الواحد منا هدفه.

تنوعت وظائف براين ما بين المبيعات والتسويق والاستثمار والعقارات والتصدير والتوزيع والاستشارات الإدارية، وقبل أن يؤسس شركته، كان مدير عمليات لشركة تحقق 75 مليون دولار مبيعات سنوية. كل عام، يحاضر براين لأكثر من 450 ألف شخص، في العديد من مواضيع الإدارة والقيادة والتخطيط ووضع الأهداف وتنفيذها، وتطوير الذات والإبداع.

في عام 1981، بدأ براين في تسجيل محاضراته الصوتية، وخلال 25 سنة، كانت حصيلته أكثر من 300 برنامج تدريب صوتي ومرئي من محاضـرات وكتـب ومقالات ونصائح، مع برامج تليفزيونية وراديو، ترجمت لأكثر مـن 24 لغـة، ويحمل في جعبته حصيلة 25 سنة من العمل، كما حقق 40 كتابا من كتب براين له لقب أفضل كاتب محققا للمبيعات.

من ضمن خبرات براين، استيراده لسيارات الدفع الرباعي سوزوكي من اليابـان إلى كندا، وتأسيسه 65 محل وكالة وصيانة عبر ربوع كندا، وبيعه سيارات تقدر قيمتها بقرابة 25 مليون دولار خلال عامين، حيث بدأ من الصفر.

يرى براين أن الفشل في الحياة أمر طبيعي مثل التنفس، فهو فشل في الدراسـة، وفشل في أول ثلاث محاولات لعبور الصحراء، وفشل في الوظائف الأولى التي عمل بها، وفشل في البداية حين امتهن وظيفة البيع، وحين انتقل للإدارة، وقع في أخطاء لا تحصى، لكنه تعلم من كل هذه المحاولات الفاشلة، وحول الفـشل إلـى نجاح، عبر كتبه ومحاضراته وبرامجه التدريبية.

يرى براين أن كل ناجح في الحياة تعرض للفشل مرات كثيرة، لكن الناجح هـو المثابر الذي يستمر في التجربة حتى يُكتب له النجـاح. فيمـا يلـي تلخـيص لمحاضرة صوتية لبراين تريسي اسمها:

21 قانونا لكسب المال

القانون الأول: السبب والنتيجة

لكل شيء يحدث في هذه الدنيا مسبب، ولكل حدث نتيجة. عند تحري المُـسببات، ستحصل على النتائج. لكي تحصل على المال، عليك أن تتبع الأسباب التي تؤدي إلى كسبه. كل من سيتبع هذه الأسباب بحذافيرها، سيحصل علـى ذات النتـائج. الفقر له مسبباته، إذا اتبعتها انضممت للفقراء. الثراء له مسبباته، بإتباعها تصبح ثريا. يمكنك دراسة قصص الناجحين، والخروج منها بخطوات، تكررها لتحصل على نتائج مماثلة لما حصلوا عليه.

الأفكار التي تدور في عقلك هي مسببات، بينما العوامل المحيطة هـي النتـائج. **الأفكار هي الإبداع**، وعبر أفكارك فأنت تشكل عالمك الذي تعيشه. ما أنت عليـه اليوم، ومن حولك، هم نتاج أفكارك على مر حياتك. عندما تغير طريقة تفكيرك، فسيتغير كل شيء تبعا لذلك.

أنت تتحول لتكون نتيجة ما تفكر فيه طوال الوقت. ليست العبرة بما يحدث لـك، بل بما تفكر فيه بسبب ما حدث لك، وما يترتب على ذلك من مشاعر وردود فعل.

إن ما يدور داخلك هو ما يرسم عالمك الخارجي، ولتتحكم في عالمك الخــارجي، عليك أولا التحكم في عالمك الداخلي.

عندما تفكر طويلا في كسب المال، وعندما لا تسيء الظن بالمال، وعندما تثــق بقدرتك على كسب المال، ساعتها ستكسب المال. النجاح المالي هو نتيجة، تسبقها مسببات محددة، عندما تتعرف على هذه المسببات، وتطبقها في حياتك، ستحصل على ذات النتائج التي حصل عليها الغير.

القانون الثاني: الإيمان

ما تصدقه وتؤمن به – بكل قوة وبكل جوارحك – يصبح واقعك الذي تعيــشه، فأنت ترى فقط ما تصدقه، خاصة تلك المعتقدات التي كونتها عن نفسك، بطريقة تجعلك ترفض كل ما خالف هذه المعتقدات في واقعك المحيط. أنت لا تصدق مــا تراه، بل إنك ترى فقط ما تصدقه، وتجده يتفق مع معتقداتك وظنونك، خاصة فيما يتعلق بالمال.

هل تفكر طوال الوقت في أنك مولود لتكون فقيرا فاشلا؟ لا تلومن عقلك على أن صدقك ولبى لك ما تتمنى، والعكس صحيح، إذا آمنت أنك قادر على النجاح فــي الحياة، وأنك على موعد مع الثراء، إيمانا يصاحبه التفكير والعمل، فإنك قطعــت نصف الطريق إلى بلوغ مأربك، ولذا فأنت تتحول لتصبح ما تفكر فيه.

هذا الإيمان يدفعك – دون علمك – إلى الانخراط في نشاطات من شأنها أن تصل بك إلى ما تفكر فيه. عندما تفكر في الأمر، لقد خلقنا الله جميعا متساويين، ومــا زاد من جهة نقص في أخرى، وما نقص هنا زاد هناك.

ما الذي كنت لتفعله لو لم يكن هناك أي عوائق أو صعوبات تواجهك، إذا كنت من أهل دنيا الأحلام، ما الذي كنت لتفعله؟

القانون الثالث: التوقعات

إن ما تتوقعه، بكل ثقة، إيجابيا كان أم سلبيا، سيصبح واقعك. عندما تتوقــع – بثقة – حدوث أحداث إيجابية، ستجدها تحدث فعلا. إذا توقعت بكل قوة أن مصيبة ما ستحل بك، فظنك عادة لا يخيب. الأثرياء توقعوا كسبهم للمــال. النــاجحون توقعوا نجاحهم. السعداء توقعوا سعادتهم.

توقع أن تنجح، وستنجح، لكن توقعك هذا يقع في نطاق سيطرتك الكاملة وتحكمك التام، لذا توقع الأفضل من نفسك ولها. تخيل دائما أنك كائن بلا حدود، وأن لديك قدرات لا نهائية تساعدك على تحقيق كل ما تريد تحقيقه بعزم وقــوة. تخيــل أن مستقبلك لا يحده سوى قدرتك على التخيل، وأن ما حققته للآن ليس سوى جــزء

صغير جدا، مقارنة بما أنت قادر على تحقيقه، وأن أفضل ما تستطيع فعله لم يأتي بعد.

القانون الرابع: التجاذب

أنت عبارة عن مغناطيس حي، تخلق أفكارك ومعتقداتك حولك مجالا من القوة الجاذبة، التي تشع من حولك، فتجذب الناس والظروف والمواقف والفرص، الذين يتناغمون مع أفكارك ومعتقداتك، والذين يساعدونك لتحقيق هدفك الذي تريده.

هذا القانون يفسر العديد من حالات النجاح والإخفاق في العمل والتجارة، فكل ما أنت عليه في حياتك اليوم هو نتيجة جذبك له بطريقة تفكيرك. أنت قادر على تغيير حياتك لأنك قادر على تغيير طريقة تفكيرك.

انظر إلى حالتك المالية اليوم، وقارنها مع أفكارك ومعتقداتك وظنونك التي تؤمن بها. تحمل المسؤولية بأكملها عن كل الأشياء الجميلة في حياتك، وكذلك عن تلك التي لا تراها جميلة. الاثنان هناك في حياتك بسببك أنت، بسبب طريقة تفكيرك. إذا وجدت ما لا يرضيك، فهذا معناه وجود عيب في طريقة تفكيرك. هذا العيب، هو ما يجب عليك العثور عليه وتصحيحه.

القانون الخامس: التماثل

ما عالمك الخارجي إلا انعكاس لعالمك الداخلي، متوافق مع طرق تفكيرك السائدة، مما يفسر أسباب شعور البعض بالسعادة أو الحزن، ونجاح البعض وإخفاق البعض الآخر. انظر إلى عالمك الخارجي، لتجد أنه لن يحدث شيء فيه، على المدى الطويل، ما لم يتوافق مع شيء ما داخلك، ولذا إن أردت تغيير أو تحسين أي شيء في حياتك، فعليك أن تبدأ التغيير من الداخل، من عقلك.

عليك أن تخلق نفسك التي تريد أن تكون عليها – داخل عقلك أولا، فما لم تخلق هذا التغيير داخلك أولا، فلن تنجح في تحقيقه في عالمك المحيط.

هذا القانون هو مفتاح النجاح على المستوى الاجتماعي والمالي، ومفتاح للشعور بالرضا عن النفس. هذا المفتاح في يد كل واحد منا، فأنت من يتحكم في طريقة تفكيرك. فكر وتحدث فقط عما تريده أن يتحقق، وارفض أن تفكر أو تتحدث عن كل ما لا تريده لك، ساعتها تصبح المتحكم في مصيرك، وتعيش في عالمك الذي تريده.

القانون السادس: الوفرة والكفاية

نحن نعيش في عالم فيه الوفير من المال والخير، الكافي لنا جميعا، شريطة أن نلبي شروط وقوانين الحصول عليه. ليس هناك نقص في المال، وبالتالي فأنت

بإمكانك الحصول على كل ما تريده منه. هذا الكون فيه من النعم والهبات والنفحات، ما يكفي أكثر مما يمكن لنا أن نرغب فيه.

الأثرياء أصبحوا كذلك لأنهم قرروا أن يكونوا أثرياء، ولأنهم آمنوا – بكل طاقتهم– بقدرتهم على كسب المال، لذا تصرفوا على هذا الأساس، واستمروا يفعلون الأشياء التي حولت إيمانهم هذا إلى واقع ملموس.

الفقراء أصبحوا كذلك لأنهم لم يقرروا بعد أن يكونوا أغنياء، ولذا عليك أن تسأل نفسك بكل صدق: لماذا لستُ ثريا إلى الآن؟ ما الأسباب التي منعتك عن الانضمام إلى نادي الأغنياء؟ دعك من المرح المفرط ومن الإحباط القاتل، اكتب في ورقة كل إحباطاتك ومخاوفك وأعذارك المفضلة، ونظرتك وتفسيرك لفقرك الحالي. اكتب كل الأسباب التي تراها تعوقك عن الثراء، ثم اجلس مع شخص ما يعرفك جيدا، وناقش معه تلك الأسباب، ولا تندهش إذا توصلتما إلى قناعة مفادها أن أسبابك هي أعذار وقعت في حبها.

مهما كانت أعذارك أو أسبابك، حان الآن وقت التخلص منها، فالعالم مليء بالآلاف – ما لم يكن الملايين – الذين تغلبوا على صعاب أكبر، قد لا تستطيع تخيلها، وانضموا إلى نادي الناجحين، وكذلك يمكنك أن تفعل مثلهم.

القانون السابع: التبادل

المال هو وسيلة – يتبادل الناس عبرها – الخدمات والبضائع – التي يقدمها / يملكها آخرون. قبل اختراع النقود، كان هناك نظام المقايضة، حيث تبادل الناس الخدمات والبضائع مقابل خدمات وبضائع أخرى، بدون الحاجة إلى المال كوسيط. اليوم، نذهب إلى وظائفنا لنبدل عملنا مقابل نقود الراتب، لنشتري بها / نتبادل نتائج عمل غيرنا.

المال هو مقياس يستعمله الناس لتقدير البضائع والخدمات، وما قيمة أي شيء إلا بما يستعد أي فرد دفعه مقابل الحصول على هذا الشيء. هذه القيمة مبنية على عواطف وأفكار واعتقادات ومشاعر وآراء المشتري، عند النقطة الزمنية التي يقرر فيها الشراء.

من الجهة الأخرى، ينظر الآخرين إلى المجهود الذي تبذله أنت، لتقديم خدمات أو إنتاج بضائع، على أنه تكلفة. لأنك أنت الذي بذلت هذا المجهود، فأنت تراه عظيم القيمة، في حين ينظر الآخرين إليه على أنه مجرد تكلفة.

نحن – المشترون – بغريزتنا، نريد الحصول على أفضل صفقة مقابل أقل تكلفة، بغض النظر عن تعب ومجهود منتج الخدمة / البضاعة. لهذا، لا يمكنك وضع

سعر ثابت على كل ما تبذله من مجهود، فالأمر يحدده القيمة التي يستعد الآخرون لدفعها – في سوق منافس حر – مقابل الحصول على مجهودك هذا.

الراتب الذي تحصل عليه، هو القيمة التي يراها الآخرون مناسبة لكل ما تساهم به من جهد. يعمل سوق العمل وفق آلية بسيطة تعتمد على عناصر ثلاث: العمل الذي تؤديه، جودة العمل الذي تؤديه، صعوبة الحصول على بديل لك. راتبك سيتناسب بشكل طردي مع كمية وجودة مساهماتك – مقارنة مع مساهمة غيرك، بالإضافة إلى تقييم الغير لخدماتك من أجل الحصول عليها.

أو بكلمات أخرى: **المال هو النتيجة / الأثر وليس السبب.**

عملك ومجهودك وجودتك التي تضيفها للمنتج / للخدمة، هي السبب، بينما الراتب أو سعر البيع ما هو إلا النتيجة والأثر. إذا أردت زيادة النتيجة (=المال) عليك أن تزيد السبب (=العمل والمجهود والقيمة التي تضيفها).

لتزيد كمية المال التي تحصل عليها، عليك أن تزيد من القيمة التي تضيفها، وأن تضيف المزيد من النفع والفائدة. عليك أن تزيد من معرفتك أو مهارتك أو أن تعمل بقوة أكبر ولفترة أطول بشكل إبداعي أكثر، أو أن تفعل أشياء تجعلك تحصل على عوائد أكبر من مجهودك. أحيانا، سيجب عليك فعل كل ما سبق معا. أعلى

الرواتب عادة ما تذهب لأناس يضيفون المزيد من القيمة لما يفعلوه، بشكل مستمر.

القانون الثامن: رأس المال

إن أهم أصل تملكه هو قدرتك الذهنية والبدنية على كسب المال، عبر تنمية هذه القدرة، يمكنك كسب المزيد من المال. أهم مورد لك هو وقتك، فهو كل ما لديك لتبيعه، وكلما أنفقته في الوجه الصحيح، كلما زادت قدرتك على التكسب. عدم إدارة الوقت على وجهه الصحيح، هي من أهم أسباب قلة الإنتاج وانخفاض الأداء، ومن أوائل مشاكل المديرين ورجال المبيعات في كل مجال.

إما أن تنفق المال والوقت، أو أن تستثمرهما. لن تسترجع أبدا ما تنفقه من مال ووقت، لكنك على الجهة الأخرى تستطيع استثمار مالك ووقتك، بأن تصبح أكثر معرفة ومهارة، لتزيد قيمتك، فتزيد قدرتك على التكسب، فتحصل على عائد من استثمارك للوقت والمال.

أفضل استثمار تستثمره في حياتك كلها هو **أن تستثمر 3 % من دخلك الشهري في نفسك، بالتعلم والتدرب**، بأن تفعل ما تفعله حاليا بشكل أفضل وأكثر احترافية. جميع الناجحين والأثرياء تعلموا هذه الحقيقة، ووضعوها قيد التطبيق، بينما غير

الناجحين لا يزالون يبحثون عنها. انظر إلى أكثر شيء تفعله ويعود عليك بأكبر النفع والفائدة، واعمل على تعظيم العوائد منه.

القانون التاسع: البعد الزمني البعيد

إن الناجحين في أي مجتمع هم أناس يتخذون قراراتهم – اعتمادا على المدى الزمني البعيد. كلما ارتقى الفرد سلم الأهمية في مجتمعه، كلما طال المدى الزمني الذي يبني عليه قراراته. الناجحون يقدمون تضحياتهم اليوم، تضحيات لن يعود أثرها أو تظهر نتائجها قبل مرور سنوات طوال، وربما لن تظهر نتائجها في حياتهم في بعض الأحيان.

من ينظرون إلى المدى البعيد، تجدهم مستعدين لدفع ثمن النجاح، من قبل أن يحققوه، بفترة طويلة جدا، فهم يفكرون في عواقب قراراتهم واختياراتهم المالية، على ضوء نتائجها خلال 5 و 10 وربما 20 سنة من الآن.

غيرهم ينظرون للقريب فقط والمدى القصير، ويريدون العوائد الفورية، والنظرة القريبة عادة ما تؤدي للديون والافتقار والمشاكل المالية. النجاح يتطلب النظر لتأثير ونتائج قرارات الفرد على المدى البعيد.

العوائد المتأخرة هي مفتاح النجاح المالي، وعندما تتمكن من إتقان فن التحكم والسيطرة على النفس، عن طريق بذل تضحيات في الوقت الحالي وفي المدى القصير، من أجل عوائد مستقبلية. هذا الإتقان هو نقطة البداية لتحقيق أي نجاح مالي في الحياة.

كذلك، يأتي تعويد النفس على النظام، كأهم صفة لتحقيق النجاح المالي، وهو القدرة على جعل النفس تفعل، ما يجب عليها فعله، في الوقت الذي ترى أن عليها فعله، بغض النظر عما إذا كنت تود فعله أم لا. من علامات النجاح القدرة على تعويد النفس على بذل التضحيات ودفع ثمن النجاح مقدما وأن تستمر في الدفع والبذل حتى يتحقق هذا النجاح المنتظر وتبلغ الهدف المنشود.

التضحيات في المدى القصير هي الثمن الذي تدفعه لتحصل على الأمان في المدى البعيد. عندما تقاوم الإغراءات بأن تفعل المحبب إلى النفس السهل، وبدلا منه تفعل ما هو صعب على النفس، لكنه لازم وضروري، فإنك تبني شخصية ذات صفات تضمن لك النجاح في المستقبل. عندما تستثمر المال والوقت في التعلم والتدرب، بدلا من إنفاقه في الزائد من الترفيه ومشاهدة التليفزيون، فأنت تعمل لكي تضمن مستقبلك.

القانون العاشر: الادخار

الحرية المالية تأتي لمن يتعود على ادخار 10% أو أكثر من دخله الشهري على مر حياته. رفاهية الأفراد والمجتمعات تزيد كلما زادت نسبة ما يدخرونه، فالادخار اليوم هو ما يضمن أمان ومسؤوليات الغد. هذه النسبة مأخوذة من كتاب أغنى رجل في بابل، وقد سبق لنا تلخيصه، وأجد الوقت يناسب العودة له.

عندما تدخر ولو جزءا يسيرا من دخلك، فسرعان ما يتحول ذلك إلى عادة تأخذ في الازدياد. افتتح حسابا بنكيا خاصا لهذه العشرة بالمائة، واحرص على ألا تقترب منها في مصروف إنفاقي، بل لكي تستثمرها وتزيدها. إذا وجدت العشرة بالمائة نسبة كبيرة، ابدأ بنسبة 1 في المائة وعندما تعتاد عليها زدها إلى 2 ثم 5 وقف عند ما ترتاح له.

القانون الحادي عشر: المحافظة

إن ما يحدد مستقبلك المالي، هو مقدار المال الذي تستطيع أن تبقيه دون إنفاق، لا مقدار المال الذي تحصل عليه. كثيرا ما يحدث في عُمر المرء منا أن تهبط عليه ثروات لم يكن يتوقعها، أو يتمتع برواج تجاري ينتج عنه زيادة الدخل المادي، لكن هذه الانفراجة ليست المقياس الصادق لحريتك المالية، فكم من هذا المال استطعت أن تحافظ عليه، وكم أنفقت منه، هو المؤشر الحقيقي الصادق. الناجحون

يجنبون مثل هذه الزيادات لسداد ديون وللاستثمار وللادخار، وللاستعداد حين تنقلب الآية ويجف المورد المالي.

القانون الثاني عشر: قانون باركنسون

ترتفع النفقات لتعادل الدخل. على بساطة هذا القانون وبداهته، لكنه يفسر لماذا يعمل الرجل طوال حياته، ثم يتقاعد فقيرا معدما. **إذا أردت أن تنال حريتك المالية، وتكسب المال، ابدأ عبر كسر هذا القانون، عبر الخروج من هذه الدوامة.** لا يهم كم المال الذي يحصل عليه الناس، فهم يميلون غريزيا لإنفاقه كله وزيادة.

نكسب كلنا اليوم، أكثر مما كنا نكسبه منذ أن بدأنا نعمل، لكننا ربما كنا أفضل حالا وقتها، لأننا لم نثقل كاهلنا بكل هذه الديون والمشتريات والنفقات والمصاريف. إذا أردت أن تكون أفضل حالا، فعليك أن تقاوم الرغبة الداخلية في إنفاق الزيادة / العلاوة / المنحة المالية القادمة، كذلك، عليك أن تجعل النفقات تتزايد بمعدل أقل من معدل الزيادة في الدخل المالي. الفرق الذي يتحقق وقتها يجب أن يذهب في الاستثمار والادخار. يجب أن تضع حاجزا كبيرا بين الزيادة في دخلك وبين زيادة نفقاتك.

احرص على ادخار نصف أي زيادة مالية غير متوقعة في الدخل، ولا تنس أنه لا زال لديك النصف الآخر لتفعل به ما تريد. (فقراء المستقبل سيقولون هذا بخل – أحرار المستقبل سيقولون هذه الحكمة).

القانون الثالث عشر: قانون الثلاثة

تتحقق الحرية المالية عبر ثلاثة أفعال: الادخار، التأمين، الاستثمار. أنت مسئول عن نفسك، وعمن تعول، ولذا عليك بناء قلعة مالية تحميك وتحميهم، عبر توزيع دخلك ما بين هؤلاء الثلاثة.

الادخار: أنت بحاجة لتوفير مخصص مالي يكفيك من شهرين إلى ستة في حال فقدت وظيفتك وانقطع دخلك المالي، وهذا يجب أن يكون هدفك المالي الأول. هذا المخصص تضعه في استثمار مضمون يمكن تسييله بسهولة.

عندما تفعل ذلك، ستشعر بأمان أكثر، ويقل قلقك، ما يجعلك قادرا على التفكير بشكل أفضل، في مستقبلك وفي استثماراتك، بدلا من تضييع هذه القدرة التفكيرية في القلق من تأخر راتبك المقبل أو من سيدفع فاتورة الطعام والشراب.

التأمين: يجب أن تكون خاضعا لبرنامج تأميني يحميك من الطوارئ (تأمين صحي، على السيارة،...) – ولأن فكرة التأمين غير متفق عليها من جانب العلماء

في الإسلام، لذا أوردتها هنا باختصار، وعلى من يريد، تحري الأمر ومعرفة أسباب الخلاف والتدبر فيها.

الاستثمار: غاية أهدافك المالية في الحياة يجب أن تكون إكثار الاستثمار حتى تبدأ عوائده في الزيادة بحيث تفوق راتبك الشهري من العمل، ساعتها تتقاعد وتبدأ تركز في إدارة هذه الأصول.

تنقسم حياة كل منا إلى مراحل ثلاثة، تداخلت أو انفصلت لا يهم، هي سنوات التعلم، ثم سنوات كسب المال (لنقل من 20 حتى 65)، ثم مرحلة التقاعد. لا أظنك تخطيت مرحلة كسب المال بعد، لذا ابدأ من اليوم، ادخر واستثمر وفكر ليلا ونهارا في طرق الاستثمار الممكنة لك.

القانون الرابع عشر: الاستثمار

تحرى جيدا قبل أن تستثمر. اقض الكافي من الوقت في تعلم المزيد والكثير عن هذا الاستثمار الذي تريد الدخول فيه، لا تتسرع في اتخاذ قرار إنفاق المال، وتذكر المثل الياباني الذي يقول أن " **جمع المال وكسبه هو مثل الحفر بواسطة مسمار، أما إنفاق المال فهو بمثابة صب الماء فوق الرمال الناعمة** ".

إذا أردت الاستثمار في مجال ما وكان لديك أي شك في أي شيء ، أو كانت بعض المعلومات مبهمة غير واضحة لك، فالأفضل لك أن تحافظ على مالك. لا تفقد المال، فالأحمق لا يجتمع مع المال، وما أن يجتمعا حتى يفترقا. عندما يجتمع رجل ذو مال مع رجل ذي خبرة، فعادة ما ينتهي الأمر برجل المال وقد حصل على الخبرة، بينما رجل الخبرة يحصل على المال.

إذا ظننت أنك تستطيع تحمل فقدان بعض المال، فأغلب الظن أن الأمر سينتهي بك وقد خسرت قدرا كبيرا منه، فأسهل شيء مرتبط بالمال هو إنفاقه!

ماذا سيحدث إذا خسرت 100% من المال الذي نويت الاستثمار به؟ هل يمكنك تحمل تبعات حادث مثل هذا؟ إذا لم تستطع، فلا تدخل في هذا الاستثمار. استثمر فقط مع أناس حققوا نجاحا في استثمار أموالهم الخاصة، فهذا يقلل من عنصر المخاطرة. استثمر في أشياء تفهمها وتؤمن بها. اقبل النصائح فقط من الناجحين نتيجة تنفيذهم للنصائح التي يقدمونها.

القانون الخامس عشر: الفائدة المركبة

مرة أخرى حيث نختلف معك يا براين، فرغم أن الفائدة المركبة (التصاعدية المتزايدة) تبدو من الخارج فكرة عبقرية عظيمة الشأن، لكن ديننا الحنيف قائم على رفض فكرة الربا والفائدة سواء ثابتة أو بسيطة أو مركبة. يطلب منا براين

في هذا القانون أن ندخر نقودنا في مصادر تعطي عوائد في صورة فوائد مركبة، وهذه تجرنا إلى نقاش ليس هذا محله.

القانون السادس عشر: التراكم

كل نجاح مالي كبير هو نتاج تراكم المئات من النجاحات الصغيرة قليلة الشأن والتقدير، وحصولك على استقلاليتك المالية تستدعي الكثير من هذه النجاحات الصغيرة. كن منظما ومثابرا، واجعل مدخراتك تتراكم بشكل منتظم، حتى تصبح حرا. لا تستقل أو تستصغر أي مبلغ صغير تدخره، فالأهم منه هو أن تجعل الادخار عادة راسخة في حياتك، وبذلك تسدد ديونك وتتحسن أوضاعك وتزيد اقترابا من الحرية المالية.

البدء في الادخار سهل. الاستمرار في الادخار هو الصعب، وهو ما يجب عليك فعله بقوة.

القانون السابع عشر: المغناطيسية

كلما زاد ما تدخره من مال، كلما زاد المال في حياتك. المال يذهب إلى من يحبه ويحترمه، وكلما أحسنت رعاية المال، فستجذب المزيد منه. صنع المزيد من المال يستلزم المال. كلما زاد ما جمعته من مال، فستجده يجذب المزيد من المال عبر الاستثمارات والتجارة، وستزيد قراراتك المالية الصائبة المثمرة.

القانون الثامن عشر: التسارع

كلما تحركت بسرعة نحو حريتك المالية، كلما أسرعت حريتك المالية إليك. كلما حصدت المزيد من المال وحققت المزيد من النجاح، كلما وجدت المال والنجاح يأتي إليك من عدة اتجاهات. تجدها صفة مشتركة في قصص العديد من الناجحين، حيث عملوا بجد وكد وجهد لفترة طويلة حتى حققوا أول نجاح لهم، ثم بعدها بدأت هذه النجاحات تأتي هي إليهم.

عادة في الحياة ما تجد أن **80% من إجمالي نجاحك سيتحقق في آخر 20% من وقتك ومالك الذي تستثمره في مشروع أو وظيفة،** وأما أفضل الاستثمارات والنجاحات فهي تلك التي تستغرق وقتا طويلا حتى تتحقق.

القانون التاسع عشر: البورصة

إن سعر أي سهم في أي يوم في البورصة يفترض به أن يعادل العوائد والتوزيعات المالية المتوقعة من هذا السهم، محسوبة بتاريخ هذا اليوم. الاستثمار في البورصة هو مغامرة، مهما تعددت المؤشرات التي تحاول تقليل هذه المخاطرة، لأن الكثير من الظروف الاقتصادية لا يمكن التنبؤ بها أو التحكم فيها، وهذا سبب ارتفاع درجة المخاطرة.

من يستثمرون بقوة أثناء صعود السوق يحصدون الوفير من المال، ومن يبيعون بسرعة لتقليل خسائرهم أثناء هبوط السوق يحافظون على المال، وأما الجشعون من المضاربين اليوميين (الذي يشتري ويبيع أكثر من مرة في ذات اليوم) فعادة ما ينتهي بهم الأمر وقد خسروا الكثير مثلما ربحوا الكثير.

ادخل البورصة لتستثمر في المدى الطويل، معتمدا في حساباتك على مقدار عوائد توزيعات السهم، ولا تظن أن الأمر سهل أن تترقب السوق لتشتري وسعر السهم منخفض ثم تبيعه بسعر مرتفع، فهذا الأمر يستلزم مراقبة لصيقة للسوق، وهو ما لن تنجح في فعله طوال الوقت.

القانون العشرون: العقارات

إن سعر شراء أي عقار اليوم هو مقدار العوائد المستقبلية المتوقعة من هذا العقار والتي يمكن تحقيقها من استغلال هذا العقار. لهذا تجد الفروق في أسعار العقارات، ولهذا تجد أسعار بعض العقارات في بعض المناطق متنازلة، ذلك أن النظرة المستقبلية لإمكانية تحقيق عوائد من هذا العقار متشائمة، ومتصاعدة في تلك المتفائلة.

عندما تشتري عقارا، فأنت حققت الربح، لكنك لا تقبضه إلا يوم تبيع هذا العقار وتقبض ثمنه. عندما تشتري العقار المناسب، بالسعر المناسب، وتبيعه بالثمن

المناسب، فساعتها تحقق الربح. شراء العقار ليس معناه تحقيق الربح بشكل آلي، إذ يجب النظر إلى عناصر كثيرة، مثل الموقع والنظرة المستقبلية لـه وسـهولة تحقيق العائد من تأجيره، وسهولة بيعه بربح كبير.

ملخص النجاح في عالم العقارات هو في **حسن اختيار موقع العقار** الـذي تريـد شرائه، وما المنتظر حدوثه من التطور والنمو فـي المجتمـع وعـالم التجـارة والصناعة حول هذا الموقع. ما يحدد سعر أي عقار هو النشاط الاقتصادي فـي منطقة العقار، وعدد الوظائف ومستوى الدخل.

تزداد قيمة أي عقار بثلاثة أضعاف معدل زيادة عدد السكان، وبضعفين الزيـادة في مستوى التضخم، فإذا اشتريت عقارا في مجتمع يزداد عدد سكانه بـسرعة، فأنت وقعت على استثمار ناجح جدا. لا تنس أن الاستثمار في العقارات هو طويل المدى والأجل.

القانون الأخير: انترنت

إن شبكة انترنت هي وسيلة فعالة للاتصال، غرضها الأول تسهيل وتسريع نقـل المعلومات، بين الجهات التي تريد هذه المعلومات. النجاح في عالم انترنت يعتمد على ركائز ثلاث: **الأسهل و الأسرع والأرخص** – هذه الركائز يجب أن تجتمـع

معا لتحقيق النجاح. **شركات انترنت الناجحة اليوم هي التي تقدم منتجاتها بشكل سهل وسريع ورخيص**، مقارنة بالمنافسة.

يغلب على مجتمعات هذا العصر العجلة والسرعة، فالجميع يريد الحصول على ما يريده بأسرع وقت وأقل تكلفة وفي أفضل صورة ممكنة. سهولة الـدخول علـى انترنت جعل المنافسة شديدة جدا، وجعل شركات انترنت مطالبة بتقـديم بعـض المعلومات والخدمات بشكل مجاني، ما جعل شرك تحقيق ربح فعلي على انترنت يستلزم إجراء أكثر من عملية بيع لنفس المشتري.

في النهاية، يلخص براين كل هذه القوانين في خطوات أربعة:

- اكسب قدر استطاعتك من المال واجتهد في عملك لتستحق الأجر المرتفع
- اجتهد قدر استطاعتك لتدخر المال وقاوم الرغبة الغريزية في إنفاق المال
- تحكم في – وقلل من – أوجه إنفاقك للمال في الحياة اليومية
- استثمر بحذر وضاعف مالك

للمزيد من المحاضرات الصوتية لبراين تريسي اتبع هذا الرابط
http://www.podcastdirectory.com/podcasts/31532

تمت بعون الله وتوفيقه في 19 فبراير 2008